

Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production?

Table des matières

1. Les explications habituelles du commerce entre Etats	2
1.1. Une logique d'avantages comparatifs justifie le commerce international.	2
1.1.1. L'analyse classique des avantages comparatifs.....	2
1.1.2. Le rôle actuel des dotations factorielles et technologiques dans les spécialisations internationales.	2
1.2. Le commerce intra branche entre pays comparables ne doit pas être négligé.....	3
1.2.1. Le rôle de la demande de différence : différenciation horizontale et différenciation verticale.....	3
1.2.2. Le rôle de la fragmentation de la chaîne de valeur des firmes	3
2. Le rôle des firmes dans le commerce international.....	4
2.1. L'aptitude à exporter dépend de la productivité et de la compétitivité des firmes.	4
2.1.1. De la productivité à la compétitivité.	4
2.1.2. Le poids des firmes les plus efficaces dans le commerce international.....	4
2.2. La recherche de compétitivité pousse les firmes à internationaliser leur chaîne de valeur.....	4
2.2.1. L'essor des FMN.....	4
2.2.2. L'internationalisation de la chaîne de valeur et la captation par les firmes des avantages comparatifs.....	5
3. le Maintien d'un débat libre échange / protectionnisme	6
3.1. Les effets du libre-échange peuvent être ambigus.	6
3.1.1. Des gains moyens en termes de baisse de prix, et une réduction des inégalités entre pays.	6
3.1.2. Un accroissement des inégalités de revenus au sein de chaque pays.	6
3.2 Le débat libre échange / protectionnisme existe toujours.	6
3.2.1. Les justifications et pratiques du protectionnisme.	6
3.2.2. Les risques d'une politique protectionniste.	7

1. Les explications habituelles du commerce entre Etats

1.1. Une logique d'avantages comparatifs justifie le commerce international.

1.1.1. L'analyse classique des avantages comparatifs.

Les théories classiques du commerce international insistent sur l'effet des **spécialisations** internationales: c'est parce qu'il y a des différences marquées entre nations, soit dans la manière de produire, ce qui influe sur la **productivité**, soit en terme de facteurs de production disponibles, ce qui détermine les biens et services potentiellement productible, que l'échange est préférable à l'autarcie. D. Ricardo va ainsi proposer dès 1817 une analyse originale du commerce international que l'on peut formuler sous la forme de l'exemple du commerce du drap et du vin, entre l'Angleterre et le Portugal pour justifier le libre-échange. Que se passe-t-il si un des deux pays (l'Angleterre) est moins productif que l'autre dans tous les secteurs de production (coût exprimé en hommes employés) ?

	PORTUGAL	ANGLETERRE
Vin	80 h	120 h
Drap	90h	100h

Selon la théorie de l'avantage absolu (A. Smith), il ne peut y avoir **d'échange interbranches** entre les deux pays, les produits anglais étant trop coûteux pour qu'il soit possible de les exporter au Portugal. L'originalité de Ricardo est d'avoir démontré que, même dans ce cas, le commerce international était possible et mutuellement bénéfique, le Portugal se spécialisant dans la production où *sa supériorité est la plus forte* (le vin) et l'Angleterre dans celle où *son infériorité est la moins grande* (le drap). En effet, Ricardo montre que le Portugal «*préférerait tirer [son drap] d'un autre pays où il faudrait 100 ouvriers pour le fabriquer, parce qu'il trouverait plus de profit à employer son capital à la production de vin* ». Les **avantages comparatifs** expliquent donc depuis lors les spécialisations et l'intérêt du libre échange international.

On peut aussi traduire l'esprit de la démarche de Ricardo par la boutade suivante : un médecin qui est meilleur jardinier que son propre jardinier a néanmoins intérêt à garder celui-ci, car il gagne plus, en consacrant une heure à la médecine, qu'en consacrant une heure au jardinage. Et le gain de cette heure consacrée à l'exercice de la médecine fait plus que compenser le coût d'une heure de travail du jardinier...

🔗 Lien vidéo <http://www.canal-educatif.fr/videos/economie/6/avantagescomparatifs/dici-avantages-comparatifs.html>

Plutôt que de produire l'ensemble de ce dont il a besoin, un pays peut donc se procurer certains biens ou services grâce à l'échange international, en vendant une partie de sa production à l'étranger. Les pays qui participent au commerce international peuvent ainsi chacun se spécialiser dans une ou plusieurs productions, c'est ce que l'on appelle la **Division internationale du travail**, ou la DIT. La DIT permet à chaque pays de se spécialiser selon son avantage comparatif ce qui accroît la productivité globale et le bénéfice mutuel à l'échange. Dans la mesure où tous les pays se spécialisent selon leur avantage comparatif, la productivité des facteurs augmente dans tous les pays et la production globale s'accroît. Des pays qui commercent entre eux produisent plus et sont donc plus riches que s'ils vivaient chacun en autarcie. Cette DIT permet alors de développer un **commerce inter branches**: chacun se spécialisant à l'échelle de la planète dans certaines productions de biens et services correspondant à ceux où sa **compétitivité prix** est assurée.

1.1.2. Le rôle actuel des dotations factorielles et technologiques dans les spécialisations internationales.

Le choix de se spécialiser dans la production de certains biens et services n'est pas uniquement le résultat d'une compétitivité associée aux biens et services produits. Les échanges internationaux dépendent en effet aussi largement des **facteurs de production** comme le capital ou le travail disponibles localement: les spécialisations sont alors le résultat d'une « **dotation en facteurs** », ce que D. Ricardo n'avait pas du tout mis en avant. La logique des dotations factorielles ne remet cependant pas du tout en cause l'approche par la notion d'avantages comparatifs. Il s'agit plutôt d'une relecture plus contemporaine de la démarche ricardienne, initié au départ par deux économistes, S. Heskcher et B. Ohlin. Selon ces deux économistes, un pays a intérêt à se spécialiser et à exporter le bien dont la production est « intensive » en facteur abondant sur son territoire et à importer les biens dont la production exige beaucoup du facteur relativement rare en contrepartie. Prenons un exemple : les Etats Unis dispose en abondance du facteur **capital** alors que le Mexique est largement doté en facteur **travail**. Inversement, aux Etats-Unis, le nombre de travailleurs disponibles est moins abondant, alors qu'au Mexique, on observe un manque relatif de capitaux disponibles. Dans cette situation les échanges entre les deux pays dépendent avant tout du coût relatif des facteurs (et non plus des prix relatif des biens produits). Au Mexique, on va alors se spécialiser dans les productions nécessitant beaucoup de main d'œuvre (le facteur travail est abondant, donc son coût est

relativement plus faible) comme le textile par exemple, alors que les Etats-Unis vont privilégier les productions utilisant le capital, dont ils sont richement dotés, comme les produits High Tech. Les dotations initiales des différents facteurs de production déterminent alors les types de spécialisation des nations : certains exporteront avant tout des biens et services nécessitant beaucoup de capital, d'autres exporteront des productions incorporant beaucoup de travail.

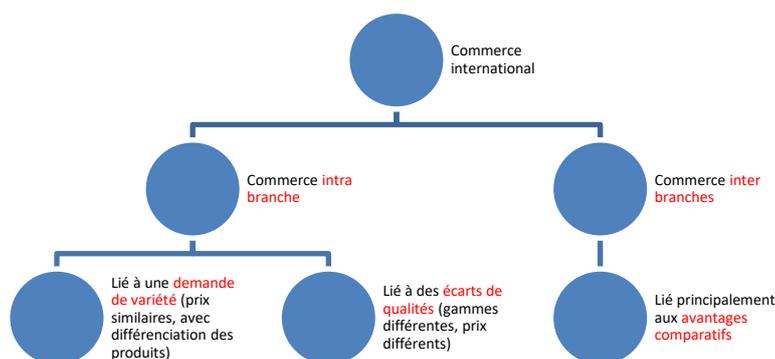
Ensuite, les analyses de Ricardo peuvent être prolongées dans un sens différent: la base de l'analyse des avantages comparatifs de Ricardo se fondait sur les différences de productivité entre pays pour produire différents biens. Or un pays qui possède une avance technologique sur les autres pays dans certains domaines (biotechnologies, informatiques, robot, intelligence artificielle, etc.) peut produire des biens nouveaux ou inventer et exploiter des techniques de production plus efficaces : sa productivité sera dès lors plus élevée ou les ventes de nouveaux produits plus importantes. Dès lors, pour certaines productions, certains pays auront un avantage comparatif particulier (né de la maîtrise technologique) qui pourra expliquer leur spécialisation internationale. C'est la logique des **dotations technologiques**. Dans cette logique **de l'écart technologique**, on mettra l'accent sur l'importance de l'offre, pour expliquer les différences de productivité nationale via des différences de dotations technologiques notamment liées aux efforts en recherche et développement, à la formation, à l'innovation, etc.

1.2. Le commerce intra branche entre pays comparables ne doit pas être négligé.

1.2.1. Le rôle de la demande de différence : différenciation horizontale et différenciation verticale.

On constate qu'une partie importante des échanges internationaux se fait entre pays relativement comparable en termes de niveau de vie, de dotations technologiques ou factorielles, et que ce commerce est principalement **intra branche**. Pour expliquer l'existence et l'importance des échanges internationaux entre pays comparables, certains économistes mettent en évidence le rôle de la **demande** adressée aux entreprises. Il y a d'abord spécialisation dans les productions demandées par la population locale, les entreprises produisant logiquement les biens et les services demandés localement. Cette spécialisation d'origine interne expliquera ensuite la nature de la spécialisation internationale. Les pays étant proches en termes de niveau de vie, il est vraisemblable que la nature de leur demande soit proche, la structure de la consommation des ménages étant liée au niveau de vie. On exportera et importera des produits similaires. Il y aura donc un **échange croisé** de produits similaires, parce que les consommateurs veulent avoir de la **variété**, il exprime une **demande de différence**. Ces différences qui s'échangent sont en fait de deux sortes. La première différence est une différence de qualité des produits, avec des prix différents, désignée de **différenciation verticale** : l'Italie va exporter vers la France des Maserati (un genre de voiture de luxe) et pourra importer des Renault Kangoo (un genre de voiture familiale accessible moche). Les premières sont destinées aux catégories sociales les plus élevées en France comme en Italie, les secondes aux catégories moyennes de deux pays.

La seconde différence est une différence liée aux autres caractéristiques du produit que la qualité, avec des échanges de produits similaires aux prix comparables. On parle de **différenciation horizontale**. Ces autres caractéristiques peuvent être très diverses : la marque, le design, la couleur, etc. La France exportera donc des voitures familiales Mégane en Italie parce que ces marques ou le design sont appréciés en Italie, et inversement pour les Fiat 500L exportées vers la France qui attirent certains consommateurs aux goûts discutables.



1.2.2. Le rôle de la fragmentation de la chaîne de valeur des firmes

Ensuite, les caractéristiques de l'**offre** peuvent aussi expliquer les échanges entre pays comparables, que ce commerce soit **intra branche** ou **interbranche**. Si les dotations en « grands » facteurs de production, travail et capital, ne peuvent le plus souvent, rendre compte de ce type d'échange, en ayant une définition plus fine des facteurs de production, il est possible d'expliquer l'existence de ce type d'échanges. Par exemple, la France peut avoir des travailleurs très qualifiés dans l'ingénierie civile: ainsi, il y aura des exportations des services qu'ils rendent dans la construction de stades, de barrages

ou de centrales nucléaires. En sens inverse, la France pourra importer des services ou des biens de haute technologie dans le domaine des TIC d'autres pays comptant des ingénieurs ou techniciens spécialisés dans ce domaine.

Mais surtout, ces échanges peuvent découler de ce que l'on appelle la **fragmentation de la chaîne des valeurs mondiales**. En effet, produire un bien nécessite des étapes dans la production, de la R&D, la conception du produit jusqu'aux activités matérielles de production (la fabrication) et de vente (voire de services après-vente). Ainsi, il se peut que certaines activités, pour un produit donné, comme la R&D soient plus efficacement réalisées dans un pays, la production matérielle dans un autre et les activités de marketing dans un troisième. Dans cette situation, une Firme multinationale aura intérêt à fragmenter géographiquement sa chaîne de valeur en fonction des avantages comparatifs de pays relativement comparable. Ces échanges entre pays comparables pourront ainsi se faire au sein de la même entreprise (il s'agira d'un commerce **intra-firme**, on a l'exemple de l'assemblage d'un Airbus par exemple) ou entre l'entreprise et des sous-traitants ou des partenaires étrangers (on a l'exemple d'une voiture Volvo V40). On parle aussi de **décomposition des processus productifs (DIPP)** pour qualifier cette situation.

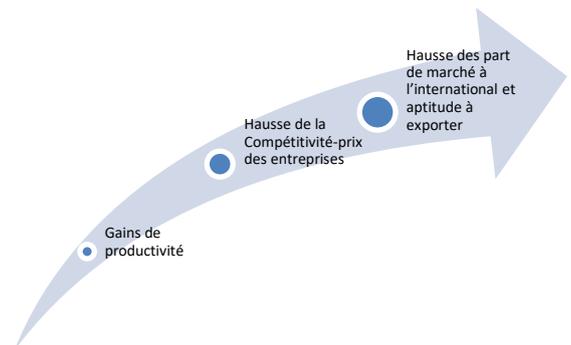
2. Le rôle des firmes dans le commerce international

2.1. L'aptitude à exporter dépend de la productivité et de la compétitivité des firmes.

2.1.1. De la productivité à la compétitivité.

Dans une économie mondialisée, chaque pays a intérêt à équilibrer sa balance commerciale (la différence entre les exportations et les importations), ce qui passe par la capacité de ses firmes à exporter. Cette aptitude repose d'abord et avant tout sur leur **productivité**, selon un schéma simple : la hausse de la productivité des firmes améliore leur **compétitivité** et donc celle du pays, ce qui accroît sa capacité à exporter. La **compétitivité** est la capacité à affronter la concurrence. Elle est le plus souvent mesurée par la part de marché. En effet, la hausse de la productivité entraîne une baisse du **coût moyen**, puisque l'entreprise a besoin de moins de facteurs de production pour produire les mêmes quantités. Ainsi, les dépenses en travail et un capital pour une unité produite seront plus faibles. Cette baisse du coût moyen améliore la compétitivité en termes de coûts par rapport aux concurrents (à productivité inchangée chez les concurrents du moins) ; elles peuvent donc baisser leur prix de vente à l'exportation et gagner des parts de marché à l'exportation : leur **compétitivité-prix** s'améliore.

Avec la hausse des ventes à l'exportation, les firmes nationales pourront ensuite investir et innover, et gagner ainsi en **compétitivité hors prix** ou structurelle. Le rôle de l'Etat n'est alors pas négligeable : il peut faire en sorte que la productivité des entreprises augmente en améliorant le système de formation ou favorisant les innovations, les entreprises elles-mêmes peuvent innover, améliorer l'organisation du travail, etc.



2.1.2. Le poids des firmes les plus efficaces dans le commerce international.

Les exportations en France, comme dans les autres pays, reposent sur une minorité d'entreprises. D'après l'INSEE, en 2017, les 50 entreprises exportant le plus réalisaient 43 % du chiffre d'affaires à l'exportation et 500 en réalisaient environ 70 %. Une des caractéristiques fondamentales de ces entreprises nous est donnée par leur productivité plus importante que celles n'exportant pas. Il faut aussi pointer leur taille, en nombre de salariés. Disposer d'entreprises de taille importante est donc aussi une condition pour pouvoir exporter. Or en France, la structure des entreprises est caractérisée par une surreprésentation des ETI et des TPE peu ouvertes à l'international.

2.2. La recherche de compétitivité pousse les firmes à internationaliser leur chaîne de valeur.

2.2.1. L'essor des FMN.

Les firmes exportatrices sont aussi bien souvent des FMN. Une **firme multinationale** (ou transnationale) est une entreprise qui répartit sa **production** sur plusieurs pays : elle ne se contente donc pas simplement de diffuser et vendre ses biens et

services à l'international, mais elle dispose au moins d'une unité productive sur un territoire extérieur. Elle participe à la nouvelle allocation des productions mondiales par le biais de ses **investissements directs à l'étranger** (IDE). Le développement des FMN va de pair avec le développement du commerce international et du libre-échange. Les **Investissements Directs à l'Etranger** désignent les sommes d'argent investies (ou reçues) par un pays vers (ou en provenance de) l'étranger, dans le but soit de créer ou développer une firme nouvelle ou de prendre partiellement ou totalement le contrôle d'une firme locale existante.

Une firme multinationale est en général constituée d'**une maison mère et de filiales** dont le capital est détenu, en totalité ou en partie, par la maison mère (on parle aussi de *Holding*). Mais les firmes multinationales se développent aussi en nouant des accords avec d'autres firmes sous la forme de contrats de licence ou de *joint-venture*.

Depuis une quinzaine d'années, les IDE ont littéralement explosé, surtout en faveur des pays développés qui en sont les premiers bénéficiaires. Le nombre de FMN s'est donc très largement développé : on considère aujourd'hui qu'il y a au moins 80 000 FMN disposant de près de 900 000 filiales. Au sein de l'UEM, la France est l'un des principaux récipiendaires d'IDE entrants avec l'Allemagne. Il faut encore noter que parmi les pays destinataires autres que les pays industrialisés, les flux se concentrent sur quelques pays seulement: essentiellement les pays asiatiques où la croissance économique est rapide (Chine, Hong Kong et Singapour principalement) et certains pays latino-américains dans une moindre mesure (Brésil notamment). Les pays africains sont complètement à l'écart de ces flux d'IDE.

Voir la carte des IDE sur le site de la Banque Mondiale : <http://bit.ly/O8sGpe>

2.2.2. L'internationalisation de la chaîne de valeur et la captation par les firmes des avantages comparatifs.

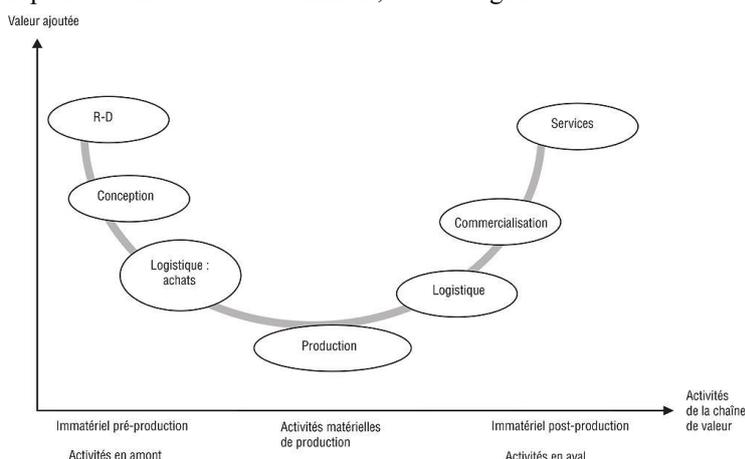
Pour augmenter leur productivité les firmes multinationales peuvent **internationaliser leur chaîne de valeur** en exploitant les **avantages comparatifs** de chaque pays. Une chaîne de valeur mondiale est une série d'étapes dans la production d'un produit ou d'un service destiné à la vente aux consommateurs. Chaque étape « ajoute de la valeur » (soit sous forme de marge, soit sous forme de valeur ajoutée). Au moins deux étapes se déroulent dans des pays différents. On a donc **une fragmentation de la production** : la production de valeur ajoutée ne se produit plus à un seul endroit. Approximativement 70 % des échanges internationaux actuels reposent en fait sur les chaînes de valeur mondiales (CVM), et correspondent à des flux de services, de matières premières, de pièces détachées et de composants qui traversent les frontières – souvent à de nombreuses reprises. Ils sont intégrés en bout de chaîne dans des produits finaux, qui sont ensuite expédiés aux consommateurs du monde entier.

Ainsi, un smartphone assemblé en Chine peut inclure des éléments de conception graphique en provenance des États-Unis, du code informatique élaboré en France, des puces électroniques fabriquées à Singapour et des métaux précieux extraits en Bolivie. Une grande partie de cette valeur ajoutée tout le long de la chaîne d'approvisionnement internationale demeure invisible dans les statistiques commerciales classiques, qui attribuent l'intégralité de la valeur d'un bien ou d'un service au dernier pays de la chaîne ayant finalisé la production (la Chine pour le smartphone par exemple).

Les FMN vont déterminer leurs différentes activités source de valeur ajoutée et les localiser dans les régions, les pays dans lesquels il existe un avantage spécifique. Or, il se trouve que, depuis les années 1970 notamment, la valeur générée semble de plus en plus provenir des activités hors production directe: la R&D, la conception des produits d'un côté, et le marketing, la vente et les services aux clients de l'autre. Les FMN des pays développés auraient donc tendance à vouloir maintenir dans leurs pays ces activités et à **délocaliser** voire faire réaliser par des sous-traitants de pays en développement ou de pays émergents les activités de production. C'est ce qu'on retrouve dans la « courbe du sourire ».

Plusieurs facteurs ont contribué à cet essor du fractionnement productif de la chaîne de valeur mondiale:

- Le progrès technologique, tout particulièrement dans les transports
- La réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires à l'entrée des pays.



3. le Maintien d'un débat libre échange / protectionnisme

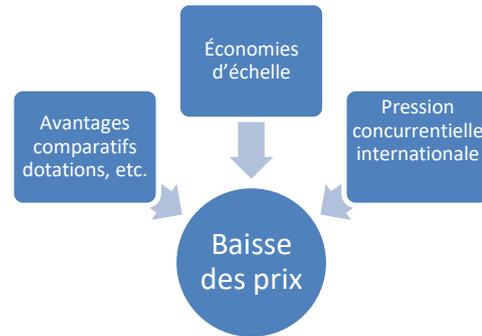
3.1. Les effets du libre-échange peuvent être ambigus.

3.1.1. Des gains moyens en termes de baisse de prix, et une réduction des inégalités entre pays.

En théorie, le libre-échange est source d'avantages pour les producteurs comme pour les consommateurs. Pour les producteurs, il s'agit évidemment d'une possibilité d'élargir sa clientèle : en vendant plus, les possibilités de profit sont accrues d'autant qu'en produisant plus des possibilités d'économies d'échelle apparaissent. De même, les producteurs peuvent acheter des biens intermédiaires à des prix plus faibles provenant de l'étranger, y compris une FMN au sein de son propre groupe en exploitant les dotations factorielles et technologiques différentes selon les pays.

Du côté des consommateurs, l'intérêt du libre-échange est de pouvoir acheter des biens ou des services non produits dans le pays et aussi de pouvoir acheter des biens et des services à des **prix plus faibles** que ceux vendus sur le marché national. Le **gain moyen** de pouvoir d'achat peut d'ailleurs être utilisé en achetant d'autres biens et services.

L'ouverture au commerce mondial permet donc globalement d'augmenter le surplus du consommateur.



Ensuite, le développement de la chaîne de valeur mondiale a permis l'insertion de pays plus pauvres dans la mondialisation comme la Chine ou le Viêt-Nam par exemple. L'inégalité entre pays en termes de revenu reste très élevée mais elle diminue, les pays s'insérant récemment dans la mondialisation voyant leur PIB par habitant progresser plus rapidement que les pays insérés depuis longtemps. Ainsi, au niveau mondial, les inégalités de revenu se réduisent (pensez aussi au poids de la population chinoise et indienne dans l'ensemble de la population mondiale pour justifier cela).

3.1.2. Un accroissement des inégalités de revenus au sein de chaque pays.

La diminution de l'inégalité entre les pays s'accompagne cependant aussi d'une augmentation de ces inégalités à l'intérieur de chaque pays. La courbe de l'éléphant nous offre ainsi une vision rapide et synthétique des « gagnants », les 1% les plus riches de la planète et les nouvelles classes moyennes des pays émergents et les « perdants », classes moyennes des économies avancées, de la mondialisation. Et plus particulièrement dans les économies avancées ou émergentes, la concurrence des pays à bas salaire, l'externalisation et la délocalisation des tâches et des productions, les effets du progrès technique qui favorisent quelques firmes sont les principaux facteurs de cette hausse des **inégalités de revenus**. On retrouve alors des arguments connus : progrès technique biaisé, polarisation des activités, etc., touchent plus fréquemment certaines catégories de salariés, plus exposés à la concurrence internationale dans leurs activités de production, et plus souvent touchés par les **délocalisations**.

3.2 Le débat libre échange / protectionnisme existe toujours.

3.2.1. Les justifications et pratiques du protectionnisme.

Si nous vivons globalement dans un monde de libre échange, la nécessité de protéger certaines industries du pays de la concurrence internationale n'est pas récente, et elle reprend la théorie de F. List, qui date du 19^{ème} siècle. Selon cet économiste allemand du 19^{ème} siècle, le libre-échange généralisé pour les pays non encore industrialisés empêche l'émergence d'industries nationales. Il faut alors pratiquer un **protectionnisme éducatif** : comme toutes les spécialisations ne se valent pas, comme il vaut mieux fabriquer des produits manufacturés modernes que des produits primaires, le pays doit fermer ses frontières à ces produits modernes pour permettre la naissance et le développement des jeunes industries (ou " industries dans l'enfance "). La protection durera alors tant que ces industries n'auront pas atteint la phase des rendements d'échelle et les gains de productivité nés de l'apprentissage. Mais List a souligné que ce protectionnisme devait n'être que partiel (certaines branches seulement) et temporaire car il favorise les prix élevés au contraire du libre-échange qui accroît la concurrence et fait donc pression à la baisse sur les prix.

Aujourd'hui, si la plupart des Etats sont d'accord, au moins officiellement, pour reconnaître le bien-fondé du libre-échange, un certain nombre font cependant observer que si le libre-échange génère bien des gains, ceux-ci ne sont pas forcément partagés également. Dans ce contexte, l'Etat peut alors avoir intérêt à encourager ou à défendre certaines activités qui permettent de gagner davantage au libre-échange. Il est aussi possible de protéger certaines industries sénescentes, menacées par la destruction créatrice, pour « accompagner » leur transformation. On le voit, ici, les Etats ne contestent pas l'intérêt du libre-échange dans son principe. Ils sont protectionnistes car ils pensent que le libre-échange peut être temporairement dangereux pour leur pays.

3.2.2. Les risques d'une politique protectionniste.

Le Protectionnisme peut cependant avoir sur le long terme des effets négatifs sur les économies nationales, et se traduire par une croissance ralentie.

-En effet, pour le consommateur tout d'abord, le manque de concurrence internationale peut se traduire par un défaut de **compétitivité-prix** des producteurs nationaux. Les produits nationaux ne sont alors pas bon marché. A cela s'ajoute aussi **l'absence de choix** des différents biens et services, ce qui déprime le goût pour la variété du consommateur.

-Pour le producteur ensuite, la taille du marché intérieur peut être insuffisante. Les entreprises ne bénéficient pas des **rendements d'échelle croissant**. Mais surtout, on constate que le protectionnisme lorsqu'il perdure n'incite pas les entreprises nationales à innover : au final, la croissance nationale pâtit de la faiblesse du progrès technique.

-Enfin, dès lors qu'il y a du protectionnisme de la part d'un pays, il existe un risque de rétorsion en réponse : une guerre commerciale peut se généraliser, bloquant finalement l'ensemble du commerce international.

Dans l'ensemble, et malgré les critiques politiques et les effets sociaux négatifs que nous avons vu, la logique du libre-échange semble donc l'emporter du point de vue économique. Mais qui dit accroissement de la production et gain de croissance grâce au commerce international en dit pas que ces gains sont partagés de manière équitable...

Notions à maîtriser sur ce chapitre :

Dotations factorielles / technologiques / avantages comparatifs / DIT / différenciation des produits / qualité des produits / chaîne de valeur/ fragmentation de la chaîne de valeur/ Commerce interbranche, intrabranche, intrafirme /productivité/ compétitivité d'un pays/ Firme multinationale / IDE / aptitude à exporter / Libre-échange/ protectionnisme.

Exemples de questions possibles pour la 1^{ère} partie de l'épreuve composée :

- Montrez que la productivité des firmes détermine la capacité à exporter des pays.
- Démontrer avec un argument que la spécialisation des pays est une démarche efficace.
- Avec un exemple, montrer que la demande de différence est une explication du commerce international.
- Donner et développer un argument faveur du protectionnisme.
- Quels sont les effets de la fragmentation de la chaîne de valeur mondiale ?
- Comment peut-il y avoir accroissement des inégalités de revenus au sein de chaque pays avec le commerce international ?

Exemples de questions possibles pour la 3^è partie de l'épreuve composée :

- Vous montrerez que la capacité à exporter dépend de l'efficacité des firmes.
- Vous montrerez que le protectionnisme peut être justifié.
- Vous montrerez que le commerce entre pays comparable dépend de plusieurs éléments
- Vous montrerez que le commerce international s'appuie sur une logique d'avantages propres aux Etats.

Exemples de sujets de dissertation possibles

- Le libre échange est-il toujours avantageux ?
- Comment le commerce mondial permet-il être bénéfique pour les pays qui s'y engagent ?
- Les avantages comparatifs et les dotations sont-ils les seuls facteurs du commerce international ?